心理学报 2019, Vol. 51, No. 6, 714−723
Acta Psychologica Sinica DOI: 10.3724/SP.J.1041.2019.00714

不同权力关系对消极特质否定句使用偏向的影响*

李 婷[1] 魏小平[4] 郑梓鑫[1] 易湘杰[1] 赵雪汝[5] 何先友[1,2,3]

([1]华南师范大学心理学院; [2]教育部人文社科重点研究基地 心理应用研究中心, 广州 510631)
([3]广东省心理健康与认知科学重点实验室, 广州 510631) ([4]保利集团, 广州 510220)
([5]北京教育学院基础教育人才研究院, 北京 100044)

摘 要 采用固定反应范式和自由反应范式, 通过创设语用情景, 考察不同权力关系对消极特质否定句使用偏向的影响。结果表明: (1)低权力者评价高权力者时, 被试倾向于使用否定方式(如"不聪明的"), 并认为否定的表述方式合适性较高, 出现否定偏向; 而高权力者评价低权力者, 或者权力平级时则没有否定偏向的出现, 肯定表述(如"愚蠢的")被更多使用; (2)权力平级时, 社会距离会影响消极特质否定句的使用, 社会距离越远, 消极特质否定句的使用越少; 社会距离越近, 消极特质否定句的使用越多。结果表明, 权力关系与社会距离是影响消极特质否定句使用偏向的重要因素。

关键词 权力关系; 否定偏向; 固定反应; 自由反应
分类号 B849:C91; B842

1 引言

人际交流中, 语言是说话人的认知、推理、评价等因素的凸显或现实化。否定作为一种重要的语言表达方式, 通过带有否定标记词, 如"不" "没"等的形式, 传达说话者消极的、间接的观点与意愿。以往研究发现, 否定在人际沟通中, 起着调节与缓和交际双方关系的重要作用。当直接的肯定句表示的是否定意思时, 会使听话者感觉说话者的态度更加直接和强硬(惠秀梅, 2010); Giora (2006)发现, 在描述他人的负向行为时, 评价"某人是不聪明的", 比评价"某人是愚蠢的"更礼貌。在现实情境中, 由于各种因素的限制和影响, 个体的语言表达会受到影响, 出现语言偏向。语言偏向是指个体对行为的描述性语言的抽象性、直接性等特点, 会受到评价者刻板印象、预期以及不同的沟通对象和沟通情境的影响, 而发生的语言使用差异(Beukeboom, 2014; 徐同洁, 温芳芳, 浮东琴, 佐斌, 肖任飞, 2014)。语言偏向在日常生活中普遍存在着, 政治演讲中, 演讲者会根据听众的政治立场与自己立场的一致性情况, 来改变自己所使用语言的抽象性(Menegatti & Rubini, 2013); 新闻媒体报道中, 信息编辑者会使用特定的语言或表达方式来影响读者(Geschke, Sassenberg, Ruhrmann, & Sommer, 2010)。语言偏向是群际和人际关系的一个重要衡量标准, 杜卫、闫春平、孙晓敏和张厚粲(2009)研究发现, 个体在描述群体内成员的正向行为和群体外成员的负向行为时, 倾向于使用抽象水平较高的词语; 而描述群体内的负向行为和群体外的积极行为时, 则更多使用具体的词语。付春媛(2006)通过问卷调查的方式, 对在校学生、刚参加工作的年轻人、有多年工作经验的工作者或退休者等的批评性言语使用的语用策略选择进行了调查。结果发现, 在社会权力地位相同的情况下, 被试对他人的负向行为进行评价时,

收稿日期: 2018-07-11
* 2015年教育部人文社会科学重点研究基地重大项目(项目号: 15JJD190005)。
通信作者: 何先友, E-mail: xianyouhe@163.com

往往会受到社会距离的影响。对社会距离较近的人，人们采取间接委婉的方式进行批评；而社会距离较远的人，人们对其的评价方式更加直接强硬。这表明社会距离也会对个体的语言表达方式产生影响。

Beukeboom, Finkenauer 和 Wigboldus (2010), 在语言偏向的基础上，结合否定领域的研究，提出了否定偏向(negation bias)。否定偏向是指当描述与自身经验、期望等不一致行为时，所产生的否定选择偏向性的增强。如在人们的经验中，教授通常是聪明的、睿智的，当人们看到教授 IQ 得分低(与刻板印象或预期不一致)时，人们更倾向于使用否定形式(教授不是聪明的)而非肯定形式(教授是愚笨的)来进行描述。以往研究认为，否定的功能之一是暗示某事是不同的、不平常的、与当前预期相反的(Jordan, 1998)。人们在描述他人行为时，所用语言的选择和使用，会受到自身内隐社会认知过程的影响，其中最主要的因素就是刻板印象或预期。研究表明，语言偏向甚至可以预测个体对目标群体的刻板印象(Douglas & Sutton, 2003; Von Hippel, Sekaquaptewa, & Vargas, 1997)。因此，交际过程中出现的否定偏向，是个体内在刻板印象信息的一种传递与保持的方式。

为了揭示语言中的否定偏向，研究者通过创设情境的方式，提出了研究否定偏向常用的两种范式：固定反应范式(fixed paradigm)和自由反应范式(free reaction model)。固定反应范式，是让被试在给定的实验情景下，对实验者给定的对行为肯定或否定形式的陈述进行选择，考察被试对不同类型句子的选择情况。自由反应范式，是让被试在给定的实验情景中，用自己的语言对给定的行为自由进行描述，反应不受限制。个体的否定偏向不仅受自身已有知识经验的影响，同时也受到客观因素的影响。当评价不同对象时，个体对否定句的使用情况是不同的。徐同洁(2015)研究发现当对个体的热情进行评价时，与刻板印象不一致的条件，人们倾向于使用否定形式的描述，出现否定偏向；而对个体的能力进行评价时，与刻板印象不一致时，否定句和肯定句的选择没有明显差异。因此，研究否定偏向时要同时考虑主体和客体因素的影响。

个体在社会中由于所处职位、地位等的不同，往往处于某种权力关系中。权力是个体对重要资源的不对称控制(Dubois, Rucker, & Galinsky, 2010; Fast, Sivanathan, Mayer, & Galinsky, 2012; Maner, Gailliot, Menzel, & Kunstman, 2012)以及对他人思想和行为的影响力(Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003)。在社会关系中，人们往往会根据权力线索对他人进行知觉，并将他人进行权力有无或权力高低的分类，并据此进行判断和评价。以往研究指出，交际过程中，言语参与者之间的权力关系，对交际的进行和话语的理解至关重要，正确合理的认识自己和他人的权力，可以减少交际冲突，促进人际关系的协调(Giessner & Schubert, 2007; Tiedens, Unzueta, & Young, 2007)。由于文化的不同，权力的内涵和表现方式也各不相同。在跨文化研究的基础上，Hofstede (1980)提出权力距离，指的是社会组织中个体对权力不平等的接受程度，反映出强势成员和弱势成员的价值观。有关权力距离的研究发现，在高权力距离文化下，领导与下属、长辈与晚辈之间的关系是垂直的，人们更加注重地位的权威性；而在权力距离低的文化中，社会关系相对比较平行，个体更能自由地表达自己的观点和看法(雷聪, 2010; 贾玉新, 1997)。中国属于高权力距离国家，从古代的“皇权至上” “尊卑有别”，到现代的“欺软怕硬” “人微言轻”等，可以看出权力及权力差别，对人们的生活有着深刻影响。高权力者往往因为自身较高的地位、更多的资源掌控，而较少依赖他人，更注重对自身地位和权威的维护。因此在言语表达时，倾向于以简洁明了，或直接的方式传达自己的观点与意愿；而低权力者在交流中，会考虑到对方的权威、面子和情感需求等，言语表述上通常选择相对委婉的方式，以回避言语风险，保持沟通的正常进行。Keltner 等(2003)提出的权力的“接近−抑制理论(Approach-inhibition Theory)”指出，高权力者同理心较低，更少地关注他人，行为具有跨情境的一致性；而低权力者更多地表现出控制性的社会认知，行为会随情景改变。这也表明，权力不同的个体，在交际过程中，其言语行为会因自身拥有的权力情况而表现出差异。

中国素来是礼仪之邦，在儒家思想影响下，人际交往中注重对“礼”的强调，倡导以和为贵。个体在表达自身观点时，往往会设身处地为他人考虑，选择更加合适和礼貌的方式。“点到为止” “谈言微中”等，是人们在对对方不合理的行为或言语，进行提醒时会采取的一些表达技巧，这种方式可以提高自身表达内容的可接受性，照顾交际者的情感和情绪等。常敬宇(2000)的研究提出了一些汉民族特有的委婉表达方式，主要包括避讳法、避重就轻法、贬义褒说法等；其中，贬义褒说法是指以褒代贬，

在肯定或褒扬的词语前加上表示程度低的词，例如“不太”“不怎么”“欠”等。这种以褒代贬的方式就是一种否定的表述，通过这种方式，可以减少话语接收者的不良情绪体验，避免交际过程中可能出现的话语冲突，保持良好的人际关系，同时又能巧妙地传达自身观点。那么在高权力距离文化与“和”文化的共同作用下，中国人在日常交际中，其言语表达会表现出怎样的特点？是倾向于顾及他人感受，采用间接温和的否定形式表达观点？还是受权力关系的影响，高低权力者采用不同的言语表达？这是很值得关注与研究的问题。

基于以上分析，本研究设计三个实验，对权力关系与消极特质否定句使用偏向的关系进行探讨。实验 1 采用固定反应范式，被试从所给的评价不同权力关系下人物行为的句子中，选择其认为最自然的表述方式。句子包含肯定与否定两类，每类句子都包括高权力者评价低权力者的行为、低权力者评价高权力者的行为以及权力平级者的评价。实验 1 的基本逻辑是：如果权力关系影响消极特质否定句的使用，那么在低权力者评价高权力者行为的条件下，否定句的选择要高于高权力者评价低权力者的行为和权力平级者的评价；同时，由于否定句命题胶囊(capsule，即否定词“不” “没有”等)的存在，被试对否定句的反应时要长于肯定句。实验 1 中，被试的反应是二选一的迫选，对被试的主观因素考虑较少，如果让被试对句子中的行为进行主观评价，否定句的使用偏向是否还存在？因此，实验 2 则采用主观评价，收集实验 1 中迫选法无法获取的信息，从而对实验 1 的结果进行验证。实验 2 中被试对肯定形式的评价语(愚蠢的)和否定形式的评价语(不是聪明的)，均作出合适性评价。实验 2 的逻辑是：如果权力关系影响消极特质否定句的使用，那么相比于高权力者评价低权力者的行为和权力平级者的评价条件，在低权力者评价高权力者的行为条件下，否定形式的评价语会被认为更合适，相应的评分也会更高。在实验 1 和实验 2 中，被试对描述行为的句子的评价，均是在实验者提供的肯定和否定的形式中进行选择或评分，其反应受到提供的评价短语的影响和限制，如果让被试对提供的句子，用自己的语言自由描述时，否定句的使用偏向是否依旧出现？因此，实验 3 采用自由反应范式，对实验 1 和实验 2 的结果进行验证。实验 3 中被试根据行为情境，自发对人物行为进行评价，评价可以是肯定形式，也可以是否定形式。通过计算否定词出现的次数，进一步探讨不同权力关系对消极特质否定句使用偏向的影响。实验 3 的逻辑是：如果权力关系会影响否定句的使用，那么在低权力者评价高权力者的行为条件下，被试使用否定句的频率，要显著高于高权力者评价低权力者的行为和权力平级者的评价两种条件。

2 实验 1：不同权力关系评价中的否定句使用偏向

2.1 研究目的

探究三种不同的权力关系(权力低对高、权力高对低、权力平级)对否定偏向的影响。

2.2 研究方法

2.2.1 被试

华南师范大学在校大学生 74 人(男生 31 人，女生 43 人)，年龄 18~26 岁，有效被试 67 人。所有被试均自愿参加实验，视力或矫正视力正常。实验结束后每人均获得一定报酬。

2.2.2 实验材料

从网络文章、新闻、小说等资料中，选取具有权力等级关系的材料 120 句。33 名不参与正式实验的被试，对句中人物权力大小差别、人物特质词的合适性和句子的连贯性进行 7 点评分。其中，人物权力大小差别评定中，7 分表示权力大小差别非常大，1 分表示权力大小差别非常小。人物词成对出现在句子中(如经理−职员)，并被突出标示，被试根据语境，对给定的人物之间的权力大小的差别进行评定。最后选取平均差别在 5 分以上的权力词组，作为高权力者对低权力者(5.67 ± 0.82)、低权力者对高权力者(5.71 ± 0.83)的正式实验材料；平均差别在 2 分以下的词组，作为权力平级者(1.10 ± 0.24)的实验材料。句子的连贯性评价中，1 分表示句子很不连贯、很不通顺，7 分表示句子非常连贯、非常通顺。实验选取连贯性程度较高的句子作为正式材料(6.10 ± 0.11)。人物特质词的合适性评定，是指对描述人物特质的词(如懒散的)与前面描述的句子(如员工上班在睡觉)的合适性程度进行评定，其中 7 分表示该词语在描述句中人物时合适性很高，1 分表示该词很不合适，最终选取合适性高于 5 分以上的词对作为正式材料(5.97 ± 0.34)。

最后选取 81 个句子作为正式实验材料。正式材料分为 3 套：高权力者 vs 低权力者、低权力者 vs 高权力者、权力平级者，每套材料 27 句话，每句话后提供评价句中人物行为的人物特质词两种，由

肯定和否定组成, 如“懒惰的”与“不勤劳的”、“冲动的”与“不冷静的”, 两者意思相同, 形式不同。实验过程中, 被试阅读所有材料, 实验材料随机呈现。其中 8 个句子后设置了阅读理解问题, 被试需正确理解前面呈现的句子, 才能正确回答问题, 以利于筛选认真作答的被试, 剔除随意做出选择的被试。

实验中, 对句中人物特质词呈现位置和电脑按键两个因素进行平衡, 即按照 2(人物特质词呈现位置左/右) × 2(按键方式: 左/右)的顺序分成 4 套实验程序, 每个被试只参加 4 个程序中的一个。每套程序的实验材料均相同。

2.2.3　实验设计

采用 3(权力关系: 高对低/低对高/平级) × 2(词语类型: 肯定/否定)被试内实验设计。被试的任务是在高权力者评价低权力者、低权力者评价高权力者、权力平级者评价三种情境下, 选择其认为的自然贴切的评价性语言。

2.2.4　实验程序

实验采用固定反应范式, 通过 E-prime 进行实验编程。实验开始前, 要求被试阅读屏幕上的指导语, 当确定完全理解实验要求后, 按 Q 键进行练习实验。练习部分包括 9 个句子材料, 其中 2 个句子后设置了阅读问题, 其过程与正式实验相同。实验过程如图 1 所示。屏幕首先出现 500 ms 注视点“+”, 注视点消失后呈现一个句子, 被试读完后按空格键进行翻页。接着要求被试以高权力者/低权力者/平级者的身份, 对句子中的人物作出评价。此时屏幕左右呈现人物特质形容词, 被试需快速判断, 哪个形容词是所描述情况下, 评价者最有可能使用的描述方式。其中两个程序中, 如果左边的形容词更合适则按“F”键, 如果右边的形容词更合适则按“J”键; 另两个程序中, 左边更合适按“J”键, 右边更合适按“F”键。被试做出选择时, 记录反应时与选择率, 如果被试未在 3000 ms 内做出反应, 目标刺激自动消失, 该反应不予记录。一个刺激反应完成后, 屏幕自动呈现下一个刺激, 或出现检验句子理解的问题, 句子理解中, 要求被试对前面呈现的语句中的行为主体, 进行“F”或“J”键反应, 记录被试的正确率。

2.3　结果与讨论

剔除正确率低于 80%的被试 5 名, 并删除反应时在 2 个标准差之外的 2 个极端数据, 将反应时数据整合为 6 类: 权力高对低−肯定、权力高对低−否定、权力低对高−肯定、权力低对高−否定、权力平级−肯定、权力平级−否定, 用 SPSS 17.0 对 67 名有效被试的数据进行统计分析。

不同条件下, 被试选择不同类型词语的平均数与标准差以及反应时的平均数与标准差见表 1 和表 2。

首先, 对三种权力关系下词语的选择平均数进行方差分析, 结果显示: 权力关系主效应显著, $F(2, 132) = 246.47$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.78$; 词语类型主效应显著, $F(1, 66) = 418.43$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.86$; 权力关系和词语类型交互作用显著, $F(2, 132) = 244.47$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.75$。进一步简单效应分析表明, 权力高对低水平上, 词语类型差异显著, $F(1, 66) = 246.93$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.78$, 肯定多于否定; 权力低对高水平上, 词语类型差异显著, $F(1, 66) = 707.44$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.91$, 否定多于肯定; 权力平级水平上, 词语类型差异显著, $F(1, 66) = 90.03$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.57$, 肯定多于否定。

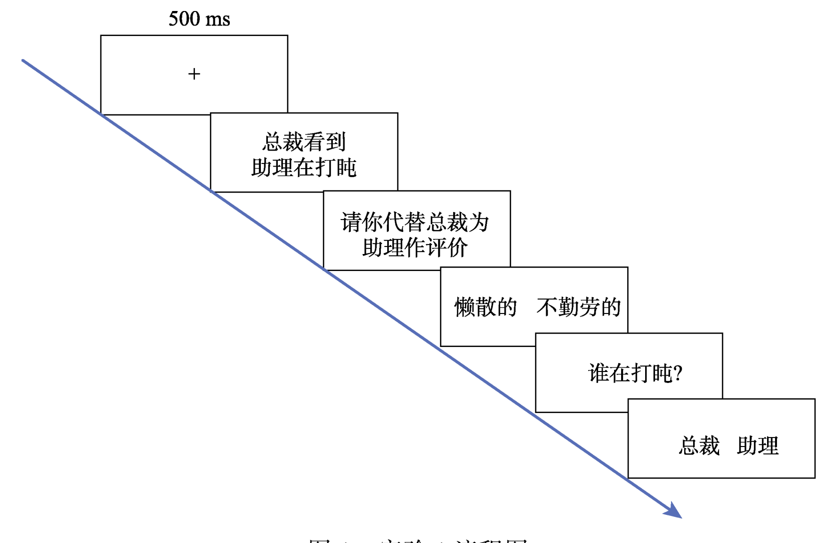


图 1　实验 1 流程图

表 1　不同权力条件下的词语选择的平均数与标准差 ($M \pm SD$)

反应	条件类型		
	权力高对低	权力低对高	权力平级
肯定	20.62 ± 3.19	11.79 ± 2.76	15.91 ± 2.31
否定	6.37 ± 3.19	15.21 ± 2.76	11.09 ± 2.31

表 2　不同权力条件下的反应时(ms)的平均数与标准差 ($M \pm SD$)

反应	条件类型		
	权力高对低	权力低对高	权力平级
肯定	1333 ± 298	1428 ± 290	1428 ± 298
否定	1408 ± 350	1410 ± 314	1454 ± 322

其次，对反应时进行 2(词语类型：肯定/否定) × 3(权力关系：权力高对低/权力低对高/权力平级)重复测量方差分析。结果发现：权力关系主效应显著，$F(2, 132) = 5.18$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.07$；词语类型主效应不显著，$F(1, 66) = 2.25$, $p = 0.14$；权力关系与词语类型的交互作用不显著，$F(2, 132) = 0.95$, $p = 0.17$。事后检验表明，高权力者评价低权力者的反应，显著快于低权力者评价高权力者，$t(66) = 2.90$, $p < 0.01$；高权力者评价低权力者的反应，显著快于权力平级时的评价，$t(66) = 3.25$, $p < 0.05$；而低权力者评价高权力者时，被试的反应时间与权力平级评价的反应时差异不显著，$t(66) = 0.27$, $p = 0.78$。

实验 1 结果显示，低权力者评价高权力者的负性行为时，对否定的使用要多于高权力者评价低权力者以及权力平级条件。这表明，权力关系会对个体言语策略的选择产生影响，权力关系与否定偏向之间存在一定的联系。被试对肯定和否定表述的反应时没有显著差异，在权力低对高的情况下，对否定表述的反应时要短于对肯定表述的反应时。

实验 1 中不同人物关系中，对人物特质形容词的选择是以迫选的方式进行。迫选可以直接比较肯定与否定的选择率和反应时的差别。然而，却无法了解不同的言语表达形式，在不同权力关系下的合适性程度信息。因此，实验 2 中则以主观评价法，进一步探讨迫选背后词语的合适性程度。

3　实验 2：不同权力关系中否定表述的合适性程度

3.1　实验目的

考察不同权力关系中否定表述的合适性程度，进一步验证实验 1。

3.2　研究方法

3.2.1　被试

华南师范大学在校大学生 34 名(男生 11 人，女生 23 人)，年龄 19~27 岁，剔除填写完整率低于 70%的被试 4 名，剩余有效被试 30 名。所有通过报名形式参加实验的被试，均自愿到实验室参加实验，视力或矫正视力正常。实验结束后每人获得少量报酬。参加正式实验的所有被试均未参加材料评定实验。

3.2.2　实验材料

实验材料同实验 1，不同的是材料以黑白打印的纸质方式呈现。

3.2.3　实验设计

3(权力关系：高对低/低对高/平级) × 2(词语类型：肯定/否定)被试内实验设计。被试需评价不同词语类型的合适性。

3.2.4　实验程序

实验材料以打印的黑白纸质方式呈现，被试在实验室中，对不同权力关系下，不同形式的词语的合适性程度进行评分，评分采用 7 点计分。其中 7 分表示合适性程度非常高，1 分表示合适性程度非常低，2~6 分表示合适性程度依次递增。被试需对肯定表述和否定表述均做出合适性评分。为控制实验项目的顺序效应，对文本后的词语进行拉丁方设计，设计两个实验序列，每个序列里有 81 个实验文本。被试被随机分为 2 组，每组被试接受一个序列的处理。

3.3　实验结果

不同权力条件下，被试对使用肯定表述与否定表述的合适性评价结果，如表 3 所示。

表 3　不同权力条件下肯定表述与否定表述的合适性评价的平均数与标准差($M \pm SD$)

反应	条件类型		
	权力高对低	权力低对高	权力平级
肯定	5.25 ± 0.88	3.98 ± 1.04	4.23 ± 0.76
否定	3.97 ± 1.22	4.85 ± 1.27	4.35 ± 1.08

对表 3 数据进行 3(权力关系：高对低/低对高/平级) × 2(词语类型：肯定/否定)的重复测量方差分析。结果表明：权力关系主效应显著，$F(2, 58) = 5.26$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.15$；词语类型主效应不显著，$F(1, 29) = 0.14$, $p = 0.71$；权力关系与词语类型交互作用显著，$F(2, 58) = 18.49$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.39$。进一步简单效应分析结果表明，在权力高对低水平上，词

语类型差异显著, $F(1, 29) = 14.66$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.34$, 肯定表述的合适性要大于否定表述; 在权力低对高水平上, 词语类型差异显著, $F(1, 29) = 5.65$, $p < 0.05$, $\eta^2 = 0.16$, 否定表述的合适性要大于肯定表述; 在权力平级水平上, 词语类型差异不显著, $F(1, 29) = 0.23$, $p = 0.634$。

实验 2 结果表明, 不同的权力关系, 对词语类型的合适性评价有显著影响。高权力者对低权力者评价时, 肯定表述和否定表述的差异显著, 肯定比否定合适; 低权力者对高权力者评价时, 肯定表述和否定表述的合适性差异也显著, 否定比肯定合适; 而在权力平级的情况下, 肯定表述和否定表述的合适性差异不显著。当低权力者评价高权力者时, 否定形式的评价的合适性相比其他条件都高。即使是同样的行为(上班睡觉), 当被试替代“小工”对行为者“总监”评价时, 被试认为“不勤勉的”合适性更高; 而当被试替代“总监”对“小工”评价时, 被试认为“懒散的”合适性更高。因此, 消极特质否定句使用偏向受到权力关系的影响。

实验 1 和实验 2 中, 评价行为的词语都是预先给定的, 被试从中进行选择评分, 这对被试的主体因素考虑较少。如果被试对给定的行为, 进行自由的语言评价, 否定偏向是否还会存在? 因此, 实验 3 采用自由反应的方式, 探究不同权力关系下消极特质否定句使用偏向现象。

4　实验 3: 自由反应范式下不同权力关系对消极特质否定句使用偏向的影响

4.1　实验目的

考察自由反应范式中, 不同权力关系下消极特质否定句使用偏向现象。

4.2　研究方法

4.2.1　被试

华南师范大学在校大学生 41 名(男生被试 15 名, 女生被试 26 名), 年龄 19~26 岁。根据问卷填写完整度是否达到 70%以上进行筛选, 最后选出有效被试 30 名。所有被试通过自愿报名的方式参加本实验, 且母语为汉语, 视力或矫正视力正常。实验结束后每人获得少量报酬。参加正式实验的所有被试均未参加材料评定实验。

4.2.2　实验材料

采用实验 1 中所使用的句子, 去掉每个句子后面跟随的 2 个人格特质形容词, 如实验 1 中的句子“上司看见下属在打盹”, 请你代替上司为下属作评价: 懒散的和不勤快的。在此实验中, 只呈现前面的描述人物和行为的句子, 而不再有人格特质词的呈现。

4.2.3　实验设计

单因素被试内设计, 自变量为不同权力关系, 因变量为否定词的使用数量。

4.2.4　实验程序

向被试呈现描述不同权力关系与行为的句子, 每个句子后面都有一个需要被试进行评价的部分, 例如:“皇上看见大臣破口大骂; 请你代替皇上为大臣作评价”。被试根据自身经验, 对句中的人物关系进行揣摩, 之后填写自己认为在日常交际中最适合的短语, 短语可以是肯定形式, 也可以是否定形式。被试在阅读指导语后, 开始对给定的内容进行自由反应。实验结束后, 给予被试一定报酬。最后对被试使用的否定形式的评价语的次数进行统计。此次实验的问卷通过网络填写的方式进行, 完整填写问卷数为 30 份, 回收率 73%。

4.3　实验结果

4.3.1　不同权力条件下否定表述的使用

对不同权力关系下, 被试对否定词的使用数量进行单因素方差分析。结果表明, 否定表述的使用差异显著, $F(2, 58) = 5.91$, $p < 0.01$, $\eta^2 = 0.17$。事后检验表明, 当低权力者评价高权力者时, 否定表述的使用, 显著高于高权力者对低权力者的评价, $t(29) = -2.96$, $p < 0.01$。低权力者评价高权力者时, 否定表述的使用, 也显著高于平级评价时对否定表述的使用, $t(29) = -2.77$, $p < 0.05$; 高权力者评价低权力者时, 否定表述的使用与权力平级条件下的使用差异不显著, $t(29) = -0.48$, $p = 0.63$。

实验 1、实验 2 和实验 3 发现, 在权力差别比较大的情况下, 个体会出现消极特质否定句使用偏向; 而权力平级时, 这种偏向不明显。权力平级时, 个体之间受权力大小差距的影响较小, 语言表达时较少考虑社会地位、权威等因素。那在权力平级的条件下, 社会距离是否会影响消极特质否定句的使用呢? 因此实验 3 同时还考察了权力平级时不同社会距离条件下否定句的使用。

4.3.2　权力平级时不同社会距离下否定表述的使用

在社会权力平级的条件下, 将材料中的人物关系分为社会距离近(如“父亲”和“叔叔”)与社会距离远(如“市民”与“路人”)两类。对两类社会距离条件下, 被试对否定表述的选择进行分析。结果表明,

社会距离近时，评价者越顾及对方的感受与面子，会选择语气较缓和的否定用法($M_{否定}$ = 4.70, $SD_{否定}$ = 2.00)；当社会距离远时，评价者则较少考虑对方的面子，对否定表述的使用较少($M_{否定}$ = 3.63, $SD_{否定}$ = 2.40)，两者差异显著，$t(29) = 2.33$, $p = 0.02$。

实验 3 的结果表明，在低权力者评价高权力者条件下，自发生成的评价中，否定的表述方式最多。这说明在自由反应范式中，消极特质否定句使用偏向现象依然存在。此外，评价人与被评价人的社会距离，对消极特质否定句的使用产生影响。社会距离较近时，所使用的否定表述形式要多于社会距离较远的条件。

5 综合讨论

本研究主要探讨中国文化背景下，不同权力关系对消极特质否定句使用的影响。实验 1 和实验 2，通过给定描述人格特质的词，让被试对给定的行为，进行词语的选择或合适性评价；实验 3 采用自由反应方式，对被试自由使用的语言表述方式进行分析。结果发现，无论是固定反应还是自由反应，不同权力关系下，都出现了否定句使用偏向现象。与高权力者评价低权力者，或权力平级者之间的评价相比，低权力者评价高权力者时，更倾向于使用否定形式的评价；同时，对给定的负性行为进行评价时，否定形式的表述也被认为更合适。此外，实验 1 的反应时数据显示，肯定和否定的反应时之间没有显著差异，但权力低对高的条件下，对否定的反应要快于对肯定的反应。而以往研究发现，个体对否定的加工时间要多于对肯定的加工(Deutsch, Gawronski, & Strack, 2006; Gough, 1965)。虽然对否定句的加工时间要长于对肯定句的加工，但当在合适的背景下使用否定句时，这种时间上的差异就会变小(Glenberg, Robertson, Jansen, & Johnson-Glenberg, 1999)，而合适的背景主要是一个需要被拒绝或被注意的期望(Wason, 1965)。例如，火车经常迟到，但某天早上准时到达，此时使用“火车没有迟到”，这种否定的表述更为合理。因此，个体在表述与自己期望不一致的信息情境下，否定更容易被理解与加工。低权力者评价高权力者的消极行为时，被评价的内容与其自身已有的经验、预期有所不同。此时，否定的表述更容易被加工，也更加合理，因而加工时间减少。

Jordan (1998)提出，否定的一个功能，就是表达一个事件是不同寻常的，或是与现存预期相反的。个体对否定句的使用，一定程度上是其内部刻板印象信息的表达与传递，人们对权力也存在着刻板印象。张珊明、钟毅平和罗伏生(2015)的研究发现在中国文化背景下，人们对高权力者存在着高能力低热情的刻板印象，而对低权力者存在低能力高热情的刻板印象。受中国高权力距离文化的影响，在日常社会交往和认知中，人们倾向于认为高权力者是权威的、强大的、控制的、不可侵犯的；而低权力者则是卑微的、弱小的、依附的、被控制的。研究发现低权力者，因自身资源的不足，需要依赖高权力者，也更愿意与高权力者建立连接；高权力者由于掌握了资源，不需要对低权力者有所依赖，因此与他们建立关系的动机较低(Van Kleef et al., 2008; Fiske, 1993)。刻板印象如何影响人们的社会认知，目前存在过滤器模型和联想网络模型两种观点。过滤器模型认为，由于刻板一致信息，与人们头脑中已有的社会刻板印象内容一致，人们倾向于加工与刻板印象一致的信息，以节省认知资源(Sherman, Lee, Bessenoff, & Leigh, 1998)；而联想网络模型则认为，当出现的信息与个体头脑中的刻板印象内容不一致时，会引起个体的认知冲突，为解决冲突，个体会将大量的认知资源，用于加工与内在刻板印象不一致的信息(Srull, Lichtenstein, & Rothbart, 1985)。Fiske (1993)提出的权力控制理论指出，权力关系中，高权力者因拥有的资源更多，对无权力者投入关注的需求更少，更多采用已有的刻板印象的信息来认知无权者；而无权者，因自身资源的匮乏，会自动对高权力者给予较多关注，也更加关注与刻板印象不一致的信息。当被试以高权力者的身份，评价低权力者的消极行为时，其自身关于低权力者的刻板印象信息会自动激活，在此基础上形成判断与评价，以减少认知资源的分配，因而更多地采用肯定的表述方式；当被试以低权力者的身份，评价高权力者的消极行为时，与刻板印象不一致的信息，会引起认知冲突，为解决冲突引起的失调感，个体会注重对刻板不一致信息的解释，因此采用否定的表述方式，将高权力者的消极行为，归因为偶然的、不常有的，以此维持内在认知的平衡，减少不良体验。

在中国文化中，面子是人际交往中常常被提及和关注的，如“留面子”“给面子”“看在××的面子上”“死要面子活受罪”“不看僧面看佛面”等。面子在中国是一种不可或缺的人情媒介。人际交往中面子有大小、有损益，受到个体社会地位的高低，以

及决定社会地位的因素(如成就、权威、财富)等的影响(刘继富, 2008)。Brown 和 Levinson (1978)提出的礼貌−面子保全理论(Face-saving Theory)指出, 说话人在和听话人的交际过程中, 会注意到自己和对方的面子需求, 从而保证交际的顺利进行。为最大程度的避免面子受损, 说话者会采取一些面子补救措施, 来维护两人之间的面子; 同时, 个体的礼貌程度, 取决于两者社会权力的差距, 社会权力差距越大, 语言越礼貌。在权力关系中, 高权力者的社会地位相对较高, 拥有更多的权威, 因此社交中拥有更大的面子, 也更注重对自身面子的维护, 防止面子受损。当低权力者对高权力者的消极行为进行评价时, 会考虑到双方的权力差距、自身言语对对方面子的威胁程度、不良言语可能导致的后果等。因而, 在语言表达时, 往往选择间接委婉的否定表述, 以满足对方的面子需要, 降低对方的不良情绪体验, 回避交际风险。低权力者在权力关系中, 由于社会地位较低, 因而拥有的面子较小, 高权力者对他们的消极行为进行评价时, 往往更少顾及其面子, 采用较为直接的肯定表述, 以节约认知成本。

实验 3 发现, 当权力平级时, 社会距离会影响消极特质否定句的使用, 社会距离越近, 否定的使用越高。社会距离是心理距离的一种表现形式, 而心理距离的差异, 可能引起人们判断和评价上的差异(钟毅平, 陈海洪, 2013)。Trope 和 Liberman (2010)发现, 关系密切的群体, 心理距离越近, 相互评价时更多使用抽象性高的词; 关系疏远的群体, 心理距离感远, 倾向于使用抽象性低的词语进行评价。当社会距离近时, 评价者受亲密关系等因素的影响更加直接、深刻, 在评价对方的负向行为时, 会更多考虑到双方的关系现状、对方的可接受程度以及言语表达后可能会出现的情况等, 综合考量后会选择对方更能接受的, 语气相对委婉的否定表述方式。当社会距离远时, 个体体验到的情感和心理上的连接会更少, 在评价他人的消极行为时, 会选择更经济的言语表达策略, 来传达自己的想法, 因此对肯定表述的选择会更高。

本研究主要关注了不同权力关系下, 对他人消极特质行为进行评价时, 个体的否定句使用情况。而对他人积极特质行为评价时, 个体对否定句的使用情况未进行探讨。在评价他人的积极行为时, 个体对否定句的使用情况, 是否与评价消极行为时相似, 未来研究需要继续探讨。此外, 实验中, 被试主要以第三方代入的视角, 以某种角色身份, 对给定的行为进行评价, 这与个体真实的情况有所不同, 因而实验的生态效度没有更好的保证, 以后的研究, 可以从实验的生态效度方面, 进行实验方法的完善与改进。

否定句的使用偏向, 受到个体内在刻板印象知识的影响, 因而在未来的研究中, 可以考虑怎么样通过否定句的使用, 来减少个体的某些刻板印象; 同时, 也可以研究不同权力距离文化下, 人们的否定句使用偏向的情况。

6 结论

根据本研究结果, 可以初步得出以下结论:

(1) 权力关系是影响消极特质否定句的重要因素, 受权力等级差异的影响, 无论是固定反应还是自由反应下, 低权力者评价高权力者时, 会更多使用否定表述, 其合适性也更高, 出现否定偏向; 而高权力者评价低权力者时, 会更多使用肯定表述。

(2) 权力平级时, 社会距离影响否定句的使用, 社会距离越近, 对否定表述的使用越多。

参 考 文 献

Beukeboom, C. J. (2014). Mechanisms of linguistic bias: How words reflect and maintain stereotypic expectancies. In J. Laszlo, J. Forgas, & O. Vincze (Eds.), *Social Cognition and Communication* (pp. 313–330). New York, NY: Psychology Press.

Beukeboom, C. J., Finkenauer, C., & Wigboldus, D. J. (2010). The negation bias: When negations signal stereotypic expectancies. *Journal of Personality and Social Psychology, 99*(6), 978–992.

Brown, P., & Levinson, S. P. (1978). *Some universals in language usage*. Cambridge: University Press.

Chang, J. Y. (2000). Pragmatic functions of euphemism expression and teaching Chinese as a foreign language. *Language Teaching and Linguistic Studies,* (3), 32–36.

[常敬宇. (2000). 委婉表达法的语用功能与对外汉语教学. *语言教学与研究,* (3), 32–36.]

Deutsch, R., Gawronski, B., & Strack, F. (2006). At the boundaries of automaticity: Negation as reflective operation. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*(3), 385–405.

Douglas, K. M., & Sutton, R. M. (2003). Effects of communication goals and expectancies on language abstraction. *Journal of Personality and Social Psychology, 84*(4), 682–696.

Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2010). The accentuation bias: Money literally looms larger (and sometimes smaller) to the powerless. *Social Psychological and Personality Science, 1*(3), 199–205.

Du, W., Yan, C. P., Sun, X. M., & Zhang, H. C. (2009). An experimental research on linguistic intergroup bias. *Journal of Psychological Science, 32*(1), 106–109.

[杜卫, 闫春平, 孙晓敏, 张厚粲. (2009). 语言的群体间偏差研究. *心理科学, 32*(1), 106–109.]

Fast, N. J., Sivanathan, N., Mayer, N. D., & Galinsky, A. D.

(2012). Power and overconfident decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 117*(2), 249–260.

Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist, 48*(6), 621–628.

Fu, C. Y. (2006). *Influence of gender role and social power on criticism speech act* (Unpublished master's thesis). Huazhong University of Science and Technology, Wuhan.

[付春媛. (2006). *论性别角色与权势因素对批评言语行为的影响* (硕士学位论文). 华中科技大学, 武汉.]

Geschke, D., Sassenberg, K., Ruhrmann, G, & Sommer, D. (2010). Effects of linguistic abstractness in the mass media: How newspaper articles shape reader's attitudes toward migrants. *Journal of Media Psychology: Theories Methods and Applications, 22*(3), 99–104.

Giessner, S. R., & Schubert, T. W. (2007). High in the hierarchy: How vertical location and judgments of leader's power are interrelated. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 104*(1), 30–44.

Giora, R. (2006). Anything negatives can do affirmatives can do just as well, except for some metaphors. *Journal of Pragmatics, 38*(7), 981–1014.

Glenberg, A. M., Robertson, D. A., Jansen, J. L., & Johnson-Glenberg, M. C. (1999). Not propositions. *Cognitive Systems Research, 1*(1), 19–33.

Gough, P. B. (1965). Grammatical transformations and speed of understanding. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 4*(2), 107–111.

Hofstede, G. (1980). Motivation, leadership and organization: Do American theories apply abroad. *Organization Dynamics, 9*(1), 42–63.

Hui, X. M. (2010). Subjective meanings of negation. *Foreing Language Research*, (6), 6–8.

[惠秀梅. (2010). 否定意义的主观性. *外语学刊,* (6), 6–8.]

Jia, Y. X. (1997). *Intercultural communication*. Shanghai, China: Shanghai Foreign Language Education Press.

[贾玉新. (1997). *跨文化交际学*. 上海: 上海外语教育出版社.]

Jordan, M. P. (1998). The power of negation in English: Text, context and relevance. *Journal of Pragmatics, 29*(6), 705–752.

Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review, 110*(2), 265–284.

Lei, C. (2010). Effects of power distance on pragmatic errors in intercultural communication. *Journal of Suzhou University, 25*(7), 70–73.

[雷聪. (2010). 跨文化交际中权力距离对语用失误的影响. *宿州学院学报, 25*(7), 70–73.]

Liu. J. F. (2008). Discussing on the new definition of face. *Science of Social Psychology, 23*(5), 30–35.

[刘继富. (2008). "面子"定义探新. *社会心理科学, 23*(5), 30–35.]

Maner, J. K., Gailliot, M. T., Menzel, A. J., & Kunstman, J. W. (2012). Dispositional anxiety blocks the psychological effects of power. *Personality and Social Psychology Bulletin, 38*(11), 1383–1395.

Menegatti, M., & Rubini, M. (2013). Convincing similar and dissimilar others: The power of language abstraction in political communication. *Personality and Social Psychology Bulletin, 39*(5), 596–607.

Sherman, J. W., Lee, A. Y., Bessenoff, G. R., & Leigh, A. (1998). Stereotype efficiency reconsidered: Encoding flexibility under cognitive load. *Journal of Personality and Social Psychology, 75*(3), 589–606.

Srull, T. K., Lichtenstein M., & Rothbart, M. (1985). Associative storage and retrieval processes in person memory. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition, 11*(2), 316–345.

Tiedens, L. Z., Unzueta, M. M., & Young, M. J. (2007). An unconscious desire for hierarchy? The motivated perception of dominance complementarity in task partners. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*(3), 402–414.

Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychology Review, 117*(2), 440–463.

Van Kleef, G. A., Oveis, C., Van der Löwe, I., LuoKogan, A., Goetz, J., & Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion: Turning a blind eye to the suffering of others. *Psychological Science, 19*(12), 1315–1322.

Von Hippel, W., Sekaquaptewa, D., & Vargas, P. (1997). The linguistic intergroup bias as an implicit indicator of prejudice. *Journal of Experimental Social Psychology, 33*(5), 490–509.

Wason, P. C. (1965). The contexts of plausible denial. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 4*(1), 7–11.

Xu, T. J. (2015). *Negation bias of linguistic and its effect on the impression valuation*. (Unpublished master's thesis). Huazhong Normal University, Wuhan.

[徐同洁.(2015). *否定偏向及其对印象评价的影响* (硕士学位论文). 华中师范大学, 武汉.]

Xu, T. J., Wen, F. F., Fu, D. Q., Zuo, B., & Xiao, R. F. (2014). Linguistic bias and its influencing factors in interpersonal communication. *Advances in Psychological Science, 22*(7), 1188–1197.

[徐同洁, 温芳芳, 浮东琴, 佐斌, 肖任飞. (2014). 人际沟通中的语言偏向及影响因素. *心理科学进展, 22*(7), 1188–1197.]

Zhang, S. M., Zhong, Y. P., & Luo, F. S. (2015). A study of implicit stereotype of power: Base on IAT and GNAT measure. *Chinese Journal of Clinical Psychology, 23*(1), 56–59.

[张珊明, 钟毅平, 罗伏生. (2015). 内隐权力刻板印象:基于 IAT 和 GNAT 的测量. *中国临床心理学杂志, 23*(1), 56–59.]

Zhong, Y. P., & Chen, H. H. (2013). The effects of psychological distance on judging moral behavior. *Psychological Exploration, 33*(1), 43–46.

[钟毅平, 陈海洪. (2013). 心理距离对道德行为判断的影响. *心理学探新, 33*(1), 43–46.]

The effects of different power relations on negation bias of negative descriptions

LI Ting[1]; WEI Xiaoping[4]; ZHENG Zixin[1]; YI Xiangjie[1]; ZHAO Xueru[5]; HE Xianyou[1,2,3]

([1] *School of Psychology, South China Normal University, Guangzhou* 510631, *China*)

([2] *Center for Studies of Psychological Application, South China Normal University, Guangzhou* 510631, *China*)

([3] *Guangdong Key Laboratory of Mental Health and Cognitive Science, South China Normal University, Guangzhou* 510631, *China*)

([4] Poly Group, *Guangzhou* 510220, *China*)

([5] *Research Institute for Basic Education Professionals, Beijing Institute of Education, Beijing* 100044, *China*)

Abstract

Negation is an important language expression that can be used to euphemistically express a speaker's opinions and wishes. Due to the restriction of realistic situational factors, when an individual uses negative statements to describe behaviors that are inconsistent with experience or expectation, that is called negation bias. China has a high power distance culture between individuals, and people in China pay more respect to authority. The power difference makes individual expression different. High-power individuals show low empathy due to having control of more resources and having less dependence on others, and they tend to express themselves directly in communication. Individuals in low-power positions have needs, and they deal with the difference in power when meeting high-power individuals by using euphemisms of negative expression to maintain communication. Differences in negation used in various power relations are untested, and this study aims to explore these differences through experimental design.

In this study, three experiments were used to explore the influence of different power relations on negative negation bias. Experiment 1 used the fixed reaction paradigm: 3 (power relations: high vs low/ low vs high/ no difference) ×2 (words type: affirmative/negative) within subject design, and it investigate subjects' choice of affirmative and negative sentences. Experiment 2 used the subjective evaluation: 3 (power relations: high vs low/ low vs high/ no difference) ×2 (words type: affirmative/negative) within subject design, and it investigated the degree of suitability for negation in different power relations. In experiment 3, the free reaction paradigm was adopted, calculating the frequency of negation to investigate the influence of different power relations on negative bias.

Results show that: (1) Power relationships will influence the use of negation sentences. When low-power individuals evaluate high-power individuals, subjects tend to use negation and believe that this form of expression is more suitable, causing negation bias to appear; negation bias does not appear in conditions when high-power individuals evaluate low-power individuals or when no power difference exists. (2) When no power difference exists, social distance will influence the use of negation sentences; the greater the social distance, the more frequently negative sentences are used.

Key words　power relationship; negation bias; fixed reaction paradigm; free reaction paradigm